



### EDITO

In 2006 vierde Computer Profile een jubileum en dat staat nu, in 2011, nog vers in ons geheugen. De tijd vliegt en ook de ontwikkelingen binnen de ICT-industrie gaan in een snel tempo verder. De innovatieve aanpak van onze klanten is voor ons een inspiratiebron en sluit ook perfect aan bij onze eigen bedrijfscultuur, waarin ontwikkeling voorop staat.

De afgelopen 20 jaar hebt u allemaal meegewerkt aan mooie succesverhalen. Samen hebben wij aangetoond dat de ROI van een sales- en marketingcampagne stijgt naarmate u meer aandacht geeft aan de kwaliteit van de basis: de database. Het is zoals een navigatie-systeem – dat moet u ook rechtstreeks naar uw bestemming brengen en niet via allerlei omwegen.

Vanaf deze plek willen wij u hartelijk bedanken voor uw vertrouwen en de prettige samenwerking. Samen zijn we succesvol!

Pierre Mercier

Katleen Antonissen

## Turning data into business

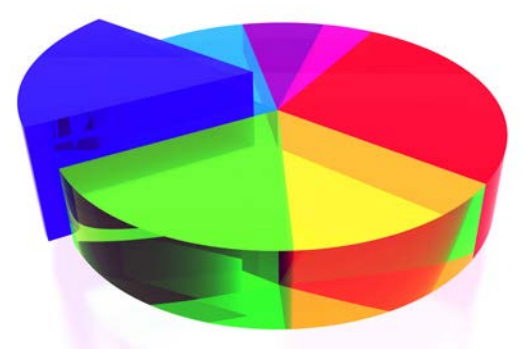
*'Groeit Belgische ICT-markt zet door in 2011', 'IT-sector groeit minder snel', 'IT-sector groeit voorzichtig door'...* en zo kunnen we nog wel even doorgaan. De krantenkoppen dit jaar geven uiteenlopende boodschappen, maar ook in onzekere tijden is het belangrijk om vooruit te kijken. Wij doen dat na 20 jaar nog altijd het liefst met een frisse en positieve blik. Ook binnen ons vakgebied is er veel veranderd, maar uiteindelijk blijft de focus hetzelfde: 'turning data into business'.

### → Meegroeien en innoveren

Bij Computer Profile draait alles om één ding, de database. Dat was al zo bij de start van ons bedrijf en nu nog steeds is de database de spil binnen onze dienstverlening. Er is de afgelopen jaren wel het een en ander veranderd. De snel voortschrijdende ontwikkelingen in ICT hebben ons zelf ook geholpen om de markt steeds transparanter te maken en leadgeneratie voortdurend te verbeteren. Bij de start, in het tape- en diskette-tijdperk, verstuurden we onze database per post, traditioneel offline dus. Nu, 20 jaar later, hebben we een volledig online selfservice model ontwikkeld. We zijn veel beter in staat om datawarehouses te creëren, analyses uit te voeren en data te structureren. De ICT-ontwikkelingen stellen ons in staat steeds weer te innoveren en op basis van die innovaties ons aanbod te verbreden.

### → Kwaliteit boven kwantiteit

Computer Profile heeft sinds zijn oprichting erg veel marktkennis opgebouwd. Inmiddels werkt meer dan zestig procent van de topbedrijven in de ICT-industrie met ons samen en dat levert belangrijke informatie op. Door de jaren heen hebben we samen met onze klanten aangetoond dat een database niet alleen 'nice to have' is, maar ook een onmisbare basis voor uw sales- en marketingstrategie. Bij de aankoop van een database moet kwaliteit boven kwantiteit staan. Duizenden namen en adressen waarvan meer dan de helft niet klopt, bieden u geen ROI. Wij zien de toekomst voor ons en onze klanten positief tegemoet. Een up-to-date database verliest immers nooit zijn waarde.



# 20<sup>th</sup> ■ 15<sup>th</sup> anniversary

of Computer Profile Belgium & the Netherlands

### Irshad Mota, Senior Marketing Manager, BT Global Services

Sinds 2000 werken wij samen met Computer Profile. Onze samenwerking heeft zich in de loop der tijd van een traditionele leverancier/klant-relatie ontwikkeld tot partnership. Computer Profile biedt ons complete service met goede resultaten.



De komende tien jaar zal lead generation blijven bestaan. Ondanks dat het internet en social media een steeds belangrijker rol zullen krijgen, zal niets het persoonlijke contact kunnen vervangen. In deze branche draait het om relaties en dat zal niet veranderen.

Goed gedaan en blijf doen waar jullie het beste in zijn! De beste wensen voor de toekomst en hopelijk zullen de volgende 20 net zo zijn als de laatste 20.

### Kris Poté, Vice President Marketing & Communication, Cap Gemini Belgium



Al sinds 15 jaar hebben wij contact met Computer Profile. Voor onze campagnes maken wij op gerichte tijdstippen gebruik van de database en de outbound activiteiten. Computer Profile biedt ons een eerste inzicht in de markt bij het benaderen van prospects en klanten. Zij zijn uniek in hun activiteiten, omdat ze snel inspelen op de markt en nieuwe tendensen. De database is actueel en biedt daardoor altijd goede kwaliteit.

Zoals wij dat in België zeggen: Doe zo voort!

### Arjen Mossinkoff, Marketing Manager, Avaya



Dankzij Computer Profile krijgen we leads van goede kwaliteit, waarop ook onze business partners positief reageren. Hierdoor kunnen we meer opportuniteiten omzetten naar daadwerkelijke business.

De komende tien jaar zal de relatie van experts als Computer Profile met hun klanten nog sterker worden. Ze zullen nog meer met elkaar verweven worden om de database nog verder aan te scherpen. Ook zullen er meer manieren komen om via het web leads te generen. Toch blijft het persoonlijke contact belangrijk. Het contact zal sneller en directer zijn bijvoorbeeld door het gebruik van videoconferencing. Het gaat er meer en meer om dat je elkaar kan zien en in de ogen kan kijken.

Gefeliciteerd met het 20-jarig jubileum! Geniet ervan, want voordat je het weet organiseer je je 40-jarig jubileum.

IT  
Timeline  
CP

- NSF trekt commerciële restricties op internet in
- CERN lanceert het World Wide Web
- Linux en DOS 5 worden ontwikkeld

- Microsoft lanceert Windows 3.1
- De term 'Surfing the Internet' wordt bedacht door Jean Armour Polly

- Intel introduceert de eerste Pentium-chip

- Netscape Navigator wordt gelanceerd, Yahoo start en Commodore gaat failliet

- Sun lanceert Java
- Internet Explorer komt uit
- eBay en Amazon gaan online

- Computer Profile start in Brussel met 4 medewerkers
- COMP'User wordt gemaakt, de papieren versie van de database

- Dbtool wordt gemaakt, MSDos-applicatie
- 10.000 bedrijfsvestigingen in BeLux
- Eerste Belgische lead generation klant: Compaq

- Creatie van onze eigen Data-entry Tool

- Nieuwe applicatie: CPLink 1.0 voor onze klanten

- Computer Profile BE zoekt Nederlandse partner



## Henk van Gestel, Manager Research, Atos



Via de webapplicatie maken wij gebruik van de database en op projectbasis voert Computer Profile voor ons telemarketingactiviteiten uit. Via deze activiteiten hebben wij een mooi aantal leads binnengekregen. Computer Profile heeft ons daarnaast erg geholpen met het vinden van opportuniteiten in de markt door het gericht benaderen van prospects en inzicht te geven in de markt door middel van data-analyses. De medewerkers bij Computer Profile reageren altijd snel en adequaat op ad-hoc verzoeken voor databaseselecties vanuit onze organisatie. Service gerichtheid staat dan ook hoog in het vaandel bij Computer Profile, hetgeen wij als Atos zeer op prijs stellen.

Atos feliciteert Computer Profile hartelijk met haar jubileum. Onze samenwerking heeft zich in de afgelopen jaren ontwikkeld van het gebruik van databases tot een strategisch partnership waarbij Computer Profile ons helpt om leads te genereren en om onze concurrentiepositie in de markt te behouden. Wij hopen ook de komende jaren op jullie te mogen rekenen!

## Ludwig Killian, Marketing Leader, Microsoft



Sinds 2005 werken we samen met Computer Profile. Computer Profile heeft als enige goed in beeld wat er speelt bij de Top 3000 voor ICT-gerelateerde organisaties. Door het gebruik van de gekoppelde database en telemarketing-activiteiten krijgen we een duidelijk overzicht van onze concurrenten, activiteiten op executive level, en waar onze opportuniteiten zitten.

De samenwerking met Computer Profile heeft geresulteerd in een verhoging van onze datakwaliteit. Door deze verhoging hebben de marketingcampagnes meer impact en kunnen we nog doelgericht zoeken naar organisaties voor salesactiviteiten.

Gefeliciteerd met jullie 20- en 15-jarig bestaan. Jullie hebben deze leeftijd bereikt door verder te gaan dan alleen data. Door jullie service en maatwerk zijn jullie onderscheidend in de markt en de toekomst zal afhangen van de innovaties.



## Dirk van Dijck, Marketing Manager, Belgacom

Voor alle stappen in ons salesproces levert Computer Profile aanvullende informatie. Onze mensen hechten veel waarde aan deze informatie. De komende 10 jaar zal lead generation nog doelgerichter worden. Daardoor weten wij waar de klant zich op zijn "Buying Clock" bevindt. Zo weten we precies wie hem moet benaderen, wanneer en op welk device. De accountmanager zal een online agenda aanbieden en voorafgaand aan de afspraak zal de prospect informatie van ons hebben ontvangen via Computer Profile. Van harte proficiat met jullie pionierswerk en bijdrage aan het makkelijker zaken doen.

• Gary Kasparov, schaakkampioen, wordt verslagen door IBM's Deep Blue

• Microsoft wordt het meest waardevolle bedrijf, met een waarde van 261 miljard dollar  
• De prijs van een PC komt onder de 1.000 dollar

• PayPal wordt opgericht  
• Windows 98 komt uit  
• e-Business groeit  
• Internet Explorer krijgt een groter marktaandeel dan Netscape

• RIM lanceert BlackBerry  
• Napster start

• World Online gaat de beurs op en binnen een week begint "the internet bubble" te barsten  
• Google lanceert Google AdWords

1996

1997

1998

1999

2000

• Start Computer Profile Nederland in Oudenbosch

• Nieuwe applicatie CPLink 2.0  
• 5.000 Nederlandse bedrijfsvestigingen  
• Eerste Computer Profile Newsletter

• Eerste Nederlandse lead generation klant: Siemens Nixdorf  
• De floppy verdwijnt: alle data wordt voortaan alleen nog op CD-rom gezet

• Introductie CPWeb  
• Computer Profile NL verhuist naar Breda  
• Grote vraag naar Y2k/€ compliance/leadgeneration projecten

• Computer Profile BE verhuist naar Horizon Park  
• Meer dan 20.000 bedrijfsvestigingen in de database BeNelux



## Erik Bakker, Marketing Manager, Dimension Data



Door de combinatie van de database met gerichte telemarketing-activiteiten zorgt de samenwerking met Computer Profile voor nieuwe business. De kwaliteit en de selectiemogelijkheden in de database zorgen voor een goede kwaliteit. Niet alleen heeft Computer Profile een goede online portal ontwikkeld om te zoeken, het is ook prettig om voor en tijdens campagnes de hulp te hebben van medewerkers die voor ons query's in de database kunnen draaien.

Computer Profile gefeliciteerd! Dit jubileum laat zien dat Computer Profile toegevoegde waarde biedt in de dynamiek van de ICT-markt. In het bijzonder gefeliciteerd met de prestatie om over langere tijd goede kwaliteit te bieden met een leuk en klantgericht team!

## Cees Kardolus, Marketing Director, SAP

Computer Profile is onze stem naar de buitenwereld. Hoe langer Computer Profile dan ook in deze business zit, hoe beter het is voor ons. Computer Profile is een krachtige organisatie, die voor ons een succesvol verlengstuk is om nieuwe business te genereren.



Het belangrijkste resultaat is dat in de afgelopen jaren de twee organisaties zo dicht naar elkaar toe zijn gegroeid, dat we elkaars taal spreken.

## Thomas Verschueren, Marketing & Communications Manager, Real Dolmen

Zeker in de Belgische markt is Computer Profile de enige die de informatie die wij zoeken over het ICT-landschap kan bieden. Zij verzorgen eigenlijk een belangrijk deel van ons huiswerk: hun informatie geeft antwoord op de vraag "wie is er interessant?" bij het zoeken naar prospects, maar ook ter voorbereiding op klantgesprekken.



In een wereld waar veel bedrijven hetzelfde doen, is Computer Profile al die jaren degene die er uit springt. Ze zijn het beste in wat ze doen in en over de ICT-markt. Zij zijn er in geslaagd een sterk merk te zijn en te blijven.

- Wikipedia gaat online
- Apple lanceert de iPod
- Dell is grootste PC-fabrikant
- Windows XP komt uit

- Telecom komt in de problemen: WorldCom gaat bankroet en Ebay koopt PayPal
- Hitachi koopt IBM's harddisk-activiteiten voor 2,05 miljard dollar

- Microsoft Server 2003 komt uit
- PeopleSoft koopt JD Edwards
- Apple opent iTunes-winkel
- LinkedIn start
- Skype gaat de beurs op

- Lancering Facebook
- Firefox wordt geïntroduceerd
- IBM verkoopt PC-divisie aan Lenovo
- Oracle koopt PeopleSoft

- Oracle koopt Siebel
- Ebay neemt Skype over
- Seagate koopt Maxtor

- Amazon biedt Cloud Computing aan
- Google koopt YouTube
- Lancering van Vista

2001

2002

2003

2004

2005

2006

- Eerste data-integratie projecten

- Nieuwe applicatie voor Telemarketing: CLM 1.0
- Trends Gazellen Award

- Deelneming in AMA GmbH
- Start e-DM
- Nederlandse telemarketingcapaciteit: 8 werkplekken

- Start EMIG op 7 oktober
- Nordics database gelanceerd

- Start Computer Profile Community

- BeNeLux telemarketing capaciteit: 24 werkplekken
- Ontwikkeling CPWebXI, AmaWeb, EmigWeb



## PARTY TIME!

Een impressie van het Computer Profile jubileumfeest op 22 oktober jongstleden in Oud-Turnhout.



# THE SIXTH SENSE OF COMPUTER PROFILE



- Google lanceert Android
- SAP koopt BO
- Introductie iPhone en Kindle

2007

- Introductie Chrome-browser

2008

- CompuServe stopt op 1 juli
- Windows 7 komt uit

2009

- Lancering iPad

2010

- MySpace wordt verkocht voor 473 miljoen dollar minder dan de aankoopprijs
- Google koopt Motorola (Mobility Holdings)
- Beursintroductie LinkedIn

2011

- Migratie van alle klanten naar CPWebXI
- SFDC Connector

- Aantal contactpersonen in EMIG-database passeert de 1 miljoen

- Acquisitie Luon lead generation divisie
- Webservices, start van Analytics

- Winnaar HR Award Voka
- Nederlandse telemarketingcapaciteit: 42 werkplekken

- HR Award Contactcentres
- Start Computer Profile Academy



# WIST U DAT...

- Wij op jaarbasis in de Benelux meer dan 600.000 telefoongesprekken voeren?
- In september 2011 27.941 telefoonnummers zijn gebeld in het Nederlandse callcenter?
- Dat we dagelijks tenminste 60 – 80 leads genereren?
- Er 28.572 Benelux-bedrijven in de database opgenomen zijn?
- En circa 150.000 contactpersonen?
- Dat de contactpersooninformatie gemiddeld slechts 6 maanden oud is?
- Al die organisaties in de database bij elkaar 4.070.544 pc's bezitten?
- Dat we jaarlijks 6.000 projecten in kaart brengen?
- In de database 65.433 e-mailadressen in de Benelux zitten?
- Er in totaal 656.303 ICT-producten in de database zitten?
- Wij in 1991 met 4 medewerkers in België zijn begonnen en Computer Profile in België en Nederland inmiddels in totaal 94 medewerkers in vaste dienst heeft? En wij tientallen flex-medewerkers hebben die ons bij projecten ondersteunen?
- Wij sinds 2004 e-mailcampagnes verzorgen?
- Wij in 20/15 jaar tijd 4 awards hebben mogen ontvangen, namelijk:
  - In 1999 de Quality Awards Business Objects: InfoVAR of the Year
  - In 2002 de Trends Gazellen voor snelst groeiende bedrijven
  - In 2010 de HR Award van VOKA
  - In 2011 de HR Award van Contactcentres.be
- Dat bij beide HR Awards duurzaamheid één van de belangrijkste pluspunten in het juryverslag was?
- Wij in juni 2011 begonnen zijn met Computer Profile Academy?
- Dit een rijkserkende opleiding is ?
- Wij inmiddels in België drie keer verhuisd zijn en in Nederland één keer?
- De vloeroppervlakte van het kantoor in Breda 680 m<sup>2</sup> is en van Zaventem 800 m<sup>2</sup> ?
- Dit alweer de 45<sup>e</sup> Computer Profile Newsletter in deze vorm is?
- Dat we daarvoor ook nog 10 newsletters als A4tje hebben rondgestuurd?
- De Computer Profile Newsletter een oplage heeft van 8.267 exemplaren?
- En deze in 3 talen wordt verzonden?
- Het Computer Profile team een hecht team is: bijna 70% van de medewerkers gaat ook buiten het werk met elkaar om. De favoriete activiteiten zijn: borrelen, voetbalwedstrijden bezoeken of kijken en sommige medewerkers gaan zelfs met elkaar op skivakantie.

 [www.linkedin.com/company/28272](http://www.linkedin.com/company/28272)

 <http://twitter.com/computerprofile>

 <http://computerprofile-blog.com>



[www.emi-group.com](http://www.emi-group.com)

**Computer Profile bvba**  
Horizon Park 6  
Leuvensesteenweg 510 nr 45  
1930 Zaventem - Belgium  
Tél. +32 (0)2 720 51 33  
Fax +32 (0)2 720 11 48

**COMPUTER PROFILE**  
B E N E L U X

[www.computerprofile.com](http://www.computerprofile.com)

**Computer Profile Nederland bv**  
Saksen Weimarplein 6  
4818 LD Breda  
The Netherlands  
Tél. +31 (0)76 522 94 30  
Fax +31 (0)76 520 19 75